

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.
ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

**«Инвестиционное страхование жизни: состояние, актуальность,
проблемы»**

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)

студентки 5 курса 562 группы экономического факультета
направления 38.03.01 «Экономика» профиль «Финансы и кредит»

Бахтеевой Марьям Джафяровны

Научный руководитель:

Зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент _____ О.С.Балаш

Зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент _____ О.С. Балаш

Саратов,

2021

Введение. На сегодняшний день инвестиционное страхование жизни не пользуется достаточным спросом со стороны частных инвесторов, что обусловлено относительной новизной данного вида инвестирования на российском страховом рынке. Однако за рубежом инвестиционное страхование жизни давно доказало свою социально-экономическую значимость как продукта добровольного страхования и выгодного способа инвестирования.

Неразвитость инвестиционного страхования жизни на российском страховом рынке обуславливается наличием проблем, существенно препятствующих популяризации данного продукта добровольного страхования. Считаю необходимым, выявить эти проблемы, рассмотреть пути их решения и определить перспективы их дальнейшего развития для повышения устойчивости, эффективности и конкурентоспособности данного страхового продукта.

Предмет исследования – инвестиционное страхование жизни в России.

Объект исследования – инвестиционная деятельность ООО СК «Росгосстрах Жизнь».

Целью исследования является выявление тенденций развития ИСЖ в России в условиях изменения бизнес-среды и обоснование рекомендаций, направленных на повышение доступности страхового продукта.

Достижение поставленной цели возможно при выполнении следующих задач: выявление ключевых факторов, сдерживающих развитие ИСЖ, а также предложение мер, способствующих интеграции инвестиционного страхования жизни на финансовый рынок и адаптации продуктов ИСЖ к экономическим и социальным реалиям страны. Методологическую основу составляет комплексный анализ показателей развития рынка ИСЖ, что позволит выявить ключевые тенденции, свойственные сегменту ИСЖ.

Сущность, понятие и история развития инвестиционного страхования жизни, основные принципы инвестиционного страхования жизни в первой

главе данной работы были описаны на основе законодательной базы РФ, монографических исследований различных авторов, открытой информации в сети Интернет.

История рынка инвестиционного страхования жизни в России ведет отсчет с начала 2010 года. К настоящему времени сборы по ИСЖ уже составляют порядка 400 млрд руб. и экспертами прогнозируется их дальнейший рост, хотя уже не столь высокими темпами.

Во второй главе проведен анализ инвестиционной деятельности ООО СК «Росгосстрах Жизнь» и перспективы развития инвестиционного страхования жизни в России.

«Росгосстрах жизнь» составила рейтинг самых доходных стратегий исж за 11 месяцев. По итогам 11 месяцев 2020 года. Анализ динамики объемов страховых выплат и страховых премий по инвестиционному страхованию жизни показал, что данные показатели имеют тенденцию к увеличению на протяжении трехлетнего периода: прирост объемов страховых выплат и страховых премий составил 122,80% и 470,89% соответственно. Положительная динамика данных количественных показателей во многом обусловлена повышением спроса на программы инвестиционного страхования жизни вследствие снижения процентных ставок по депозитам.

Однако необходимо отметить недостаточную теоритическую освещенность в отечественной литературе сущности инвестиционного страхования жизни. Данную проблему также усугубляет тот факт, что в основном нормативном акте, закрепляющем основы функционирования субъектов страхового рынка, – федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации», и в других правовых источниках отсутствует трактовка ИСЖ.

Среди последних исследований, затрагивающих проблему развития инвестиционного страхования жизни в стране, можно выделить ряд

отечественных экономистов, таких как Е.В. Жегалова, Н.А. Бабурина, М.В. Мазаева, У.В. Крячко, Д.В. Брызгалов, А. А. Роговская и другие авторы.

Основное содержание работы.

В первой главе «Теоретические основы инвестиционного страхования жизни» рассматриваются: сущность, понятие, основные принципы и история развития инвестиционного страхования жизни.

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) - это вид накопительного страхования с инвестиционной составляющей. Существуют разные продукты ИСЖ. Договор ИСЖ оформляется, как правило, на длительный срок, в течение которого страхователь производит взносы с установленной периодичностью (ежемесячно, ежеквартально или сразу всю сумму). Сумма взносов указывается в договоре.

Приобретение полиса позволяет страхователю объединить страхование жизни с получением доходов от пассивного участия в финансовых активах. Минимальный срок, на который обычно заключаются договора ИСЖ, это 3-7 лет. Динамика основных показателей страхования жизни представлены на рисунке 1.

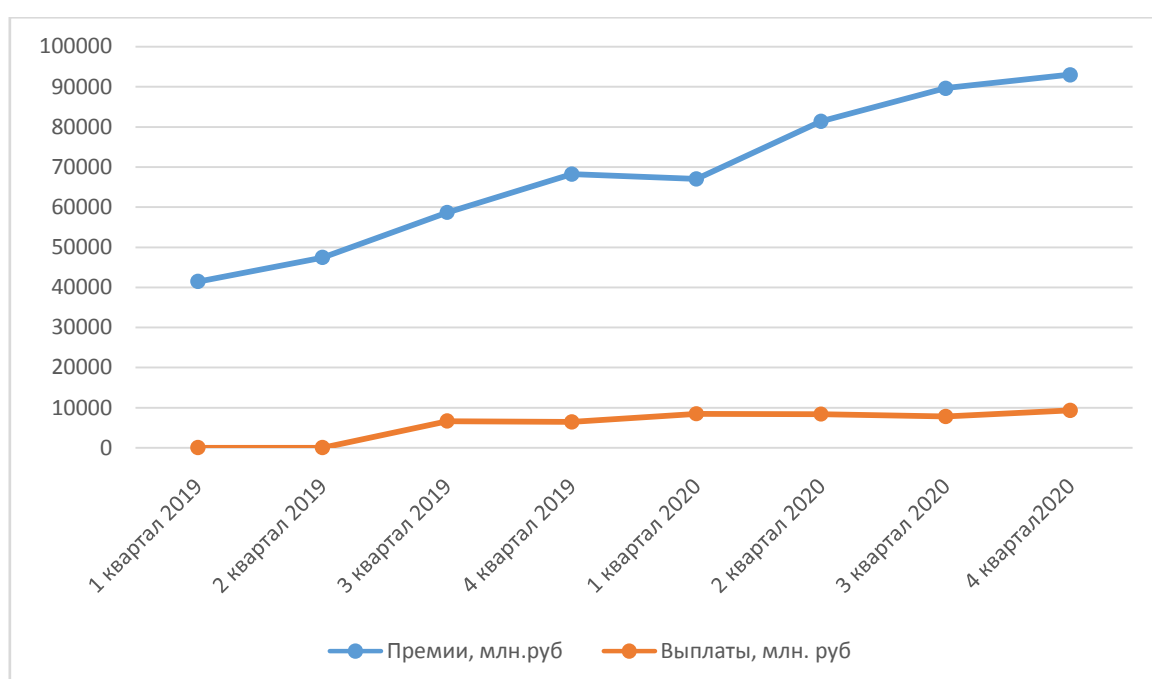


Рисунок 1 – Динамика страховых премий и страховых выплат по страхованию жизни в РФ за 2019-2020 гг.

Как мы можем увидеть из рисунка 1, объем страховых премий и страховых выплат по страхованию жизни с каждым годом увеличивается, причем страховые выплаты растут меньшими темпами. Количество договоров страхования также растет: за 2020 год по сравнению с 2019 году данный показатель вырос на 7%. Данная динамика в первую очередь обусловлена снижением ставок по депозитам, а также увеличением объемов кредитного страхования жизни.

В второй главе «Анализ инвестиционной деятельности ООО СК «Росгосстрах Жизнь» и перспективы развития инвестиционного страхования жизни в России» исследуется инвестиционная деятельность ООО СК «Росгосстрах Жизнь», перспективы развития инвестиционного страхования жизни на российском страховом рынке.

Исходя из данных факторов, растет вовлеченность населения в программы инвестиционного страхования жизни и активизируется банковский канал продаж. Это может быть подтверждено структурой премий по страхованию жизни за I квартал 2020 года, которая представлена на рисунке 2.

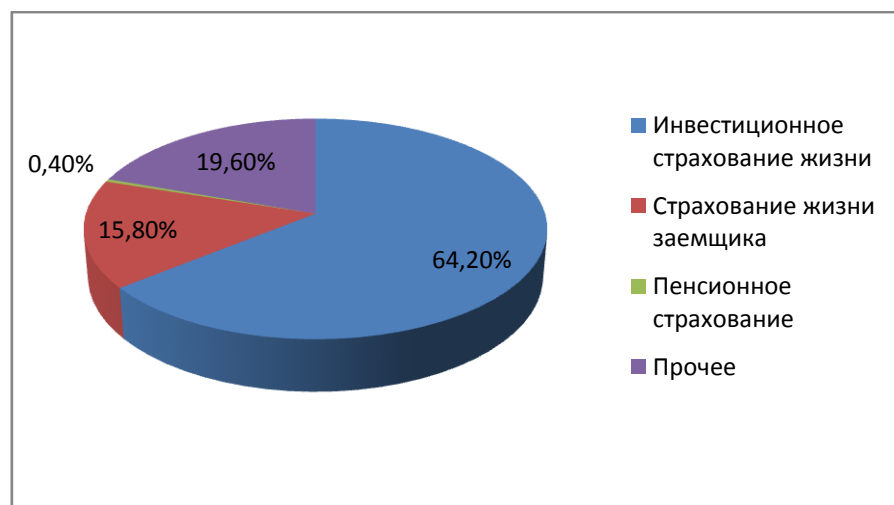


Рисунок 2 – Структура премий по страхованию жизни за I квартал 2020 года (в %)

Из рисунков 1 и 2 можно сделать вывод о том, что росту сегмента ИСЖ способствует как интерес населения, так и интерес банковского сектора. Население интересуется покупкой полисов ИСЖ, так как они являются альтернативой депозитов со снижающейся доходностью, банки.

Вместе с ростом продаж ИСЖ возросло и количество обращений - жалоб в ЦБ РФ на данный финансовый инструмент. В 2019 году доля таких обращений увеличилась более чем в 2 раза. Главная причина, по которой растет количество таких обращений, связана с тем, что основным каналом продаж данного страхового продукта является банковский сектор. Покупая этот страховой продукт через банковский канал, инвесторы идентифицируют его с банковской деятельностью, и считают, что к нему применимы Законы банковского сектора. А именно:

1) гарантия возврата вложенных средств до 1 400 000 руб. в случае прекращения деятельности организации (на сайте банков имеется логотип АСВ «Вклады застрахованы» - это создает иллюзию, что это распространяется на любой продукт, продаваемый банком);

2) возможность досрочного расторжения договора без потери вложенных средств (по аналогии с банковским депозитом);

3) гарантированная доходность выше банковского депозита (в рекламных материалах только мелким шрифтом указано, что, дополнительный доход не гарантирован, и зависит от динамики выбранной стратегии.

Необходимо определить основные различия между непосредственно банковскими инструментами (рублевые, валютные депозиты и счета ОМС) и полисом ИСЖ, чтобы инвестор мог грамотно выбрать подходящий для инвестирования инструмент (таблица 1).

Таблица 1 - Сравнение условий банковского депозита и договора ИСЖ

Сравнение	Банковский депозит	Инвестиционное страхование жизни ИСЖ
Начисляемый доход	Гарантирован и известен заранее	Инвестиционный доход зависит от динамики выбранной стратегии
Организация прекратила деятельность	Гарантировано возмещение до 1 400 000 рублей	Договор не застрахован государством
Налоговый вычет	Отсутствует	Распространяется на договора сроком действия более 5 лет.
Наследование	Наследники вступают в права в порядке очереди или только указанное лицо	При заключении договора указывается выгодоприобретатель
Сроки передачи средств в случае смерти	Наследники получают деньги через 6 месяцев	В срок от 5 до 14 дней в соответствии с правилами страхования
Размер выплат в случае ухода из жизни	Возврат суммы вклада плюс процент (если предусмотрен договором)	Выплата страховой суммы (может увеличиваться в несколько раз) плюс инвестиционный доход
Арест инвестора	Подвергается аресту наряду с другим имуществом	Не арестовывается, не конфискуется, не делится при разводе
Досрочное расторжение	Возврат 100% суммы, размещенной на депозите	Выплата выкупной суммы по договору (от 0 до 90% от страховой суммы в зависимости от года действия договора)

Считаю, что необходимо отметить очевидные преимущества такого инвестиционного актива как договор инвестиционного страхования жизни:

1. При наступлении страховых событий, предусмотренных договором страхования, получение страховой выплаты инвестором или его выгодоприобретателями. В некоторых случаях, предусмотренных договором, размер выплаты может быть больше в несколько раз стоимости актива. Срок страховой выплаты составляет от 5 до 14 дней, что намного меньше, чем срок вступления в наследство;

2. К договорам ИСЖ со сроком действия 5 лет и более применяется налоговый вычет. Стоимость актива не должна превышать 120 тыс. руб.;

3. Денежные средства по договору ИСЖ не подлежат аресту, конфискации и разделу при разводе.

Рассмотрим обзор динамики базовых активов стратегий ИСЖ в «Росгосстрах Жизнь»:

1. В составе актива — акции компаний: Samsung electronics, alphabet inc, sony corp, broadcom corp. Инвестиционное страхование жизни «драйвер» стратегия: смартфоны.

Акции корзины находятся в многолетнем восходящем тренде, который иногда замедляется коррекциями, такая наблюдалась в сентябре, за последний месяц активы вернулись к росту и в среднем прибавили 14,9% за последний год, несмотря на мартовское падение, акции выросли более чем на 35%. По итогам месяца все компании выросли, но с начала года также все акции в стабильном плюсе.

2. В составе актива — акции ключевых компаний запада и востока в сфере e-commerce: amazon corp, jd.com, mercado libre, ebay. Инвестиционное страхование жизни «драйвер» стратегия: электронная коммерция.

Акции корзины находятся в многолетнем восходящем тренде, который иногда замедляется коррекциями, за последний месяц активы в среднем выросли на 10,5%. При этом все акции корзины в отчетном месяце выросли.

Все компании с начала года продолжают показывать рост. Доходы компаний продолжают расти под влиянием изменившейся модели потребительского поведения в период пандемии и спроса на электронные покупки/

3. В составе актива акции: barrick gold, spotify, gazprom, danone, procter & gamble. Инвестиционное страхование жизни «драйвер» стратегия: лидеры сектора 3.0.

Spotify — акции вновь стали одним из лидеров роста корзины, выручка ожидается к росту на 16-17%.

Gazprom — депозитарные расписки стали локомотивом роста корзины в отчетном месяце. Начало отопительного сезона поддержало цены на газ к концу года и увеличило потоки экспорта в Китай по газопроводу «Сила Сибири».

Barrick Gold — акции стали аутсайдером, упав сразу на 11% в рамках коррекции рынка золота, потерявшего 5,5% в цене в ноябре.

4. В составе актива акции международных компаний nestle, siemens, walmart, airbus, singapore airlines, china southern airlines. Инвестиционное страхование жизни «драйвер» стратегия: квартальный купон.

По итогам компании в корзине в среднем выросли на 18,9%, выросли 5 из 6 компаний (кроме nestle). С начала 2020 года в «минусе» все компании, кроме walmart.

Также росту объемов премий и выплат по договорам ИСЖ косвенно поспособствовал характер деятельности надзорного органа в данный период, поскольку Банком России было отозвано большое количество лицензий у коммерческих банков, предлагающих клиентам консервативный инструмент накопления денежных средств – банковские вклады. Чтобы оценить вклад страховых компаний в развитие страхового рынка страны, целесообразно рассмотреть структуру собранных премий по страхованию жизни (рисунок 3)

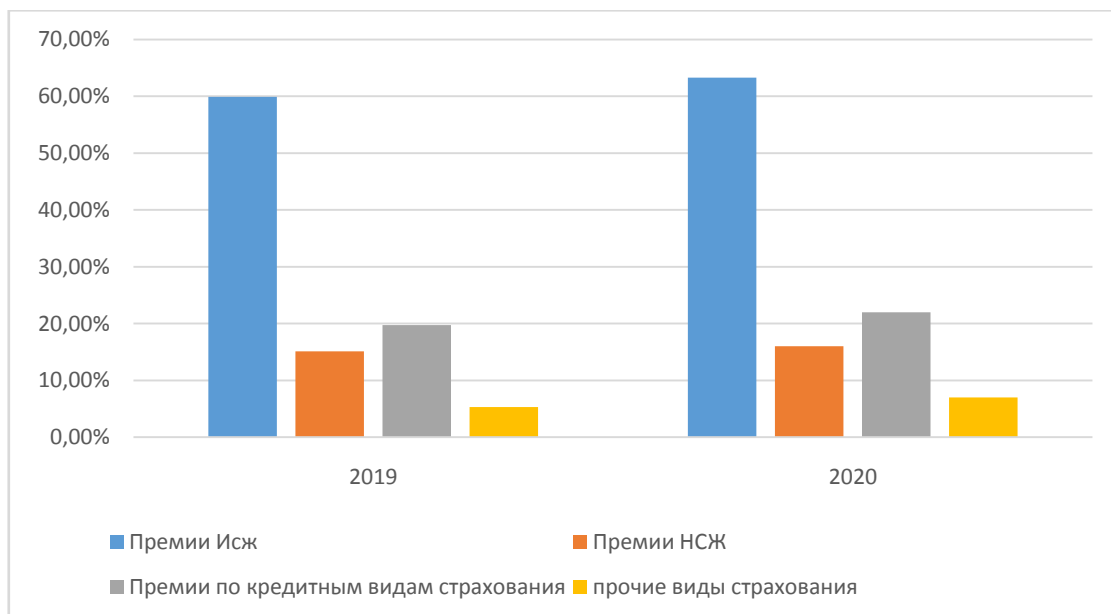


Рисунок 3 – Структура страховых премий по страхованию жизни за 2019-2020 гг.

Согласно рисунку 3, удельный вес премий по договорам ИСЖ является максимальным в структуре собранных страховых премий по страхованию жизни. За анализируемый период: удельный вес страховых премий по договорам ИСЖ увеличился с 59,9% до 63,3%, вес премий по кредитному страхованию вырос с 19,7% до 22,0%, доля премий по накопительному страхованию жизни с 15,1% до 16,0%, удельный вес премий по прочим видам страхования увеличился с 5,3% до 7,0%. Считаем необходимым, рассмотреть относительные показатели развития рынка инвестиционного страхования жизни в таблице 2. [18] Источник: Центральный банк Российской Федерации, [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/analytics/ppc/Consultation_Paper_171003_02.pdf

Таблица 2 – Динамика средней страховой премии, средних страховых выплат и отношения премии по ИСЖ к ВВП за 2017-2019гг.

Показатели	2018г	2019г	2020г	Темп прироста 2019г. к 2018г, в %	Темп прироста 2020г. к 2019г., в %
Средняя страховая премия по страхованию жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, тыс. руб.	349,2	420,7	482,8	20,48%	14,76%
Отношение страховых премий по страхованию жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика в ВВП, %	1,60	2,50	2,96	56,25%	18,40%
Средняя выплата по страхованию жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, тыс. руб.	252,1	299,1	308,2	18,64%	3,04%

Анализ таблицы 2 показал, что за трехлетний период темпы прироста средней страховой премии по договорам ИСЖ и средней страховой выплаты по инвестиционному страхованию жизни сократились на 5,75% и 37,85% соответственно. Немаловажное значение при исследовании страхового рынка имеют показатели, демонстрирующие развитие отрасли в соотношении с темпами развития экономики страны. Таким показателем является глубина страхования, рассчитываемая как отношение страховых премий к макроэкономическому показателю – ВВП.

По данным ЦБ за 2020 год количество страховых взносов выросло, несмотря на эпидемиологическую ситуацию в стране и события прошлого года. Количество взносов увеличилось, благодаря активному продвижению новых продуктов накопительного страхования жизни (рисунок 6).

Страховые компании выводили на рынок разные программы, которые могли стать интересными для клиентов, тем самым компенсируя отток средств из ИСЖ. Динамика внутри года была неравномерной из-за сильной волатильности макроэкономических показателей. Во II квартале 2020 г.,

когда действовали наиболее сильные ограничительные меры из-за ухудшения эпидемической ситуации, наблюдалось временное сокращение объемов собранных премий. Однако в III квартале по мере снятия ограничительных мер рост практически вернулся к уровню I квартала, после чего немного замедлился в IV квартале (рисунок 4,5).

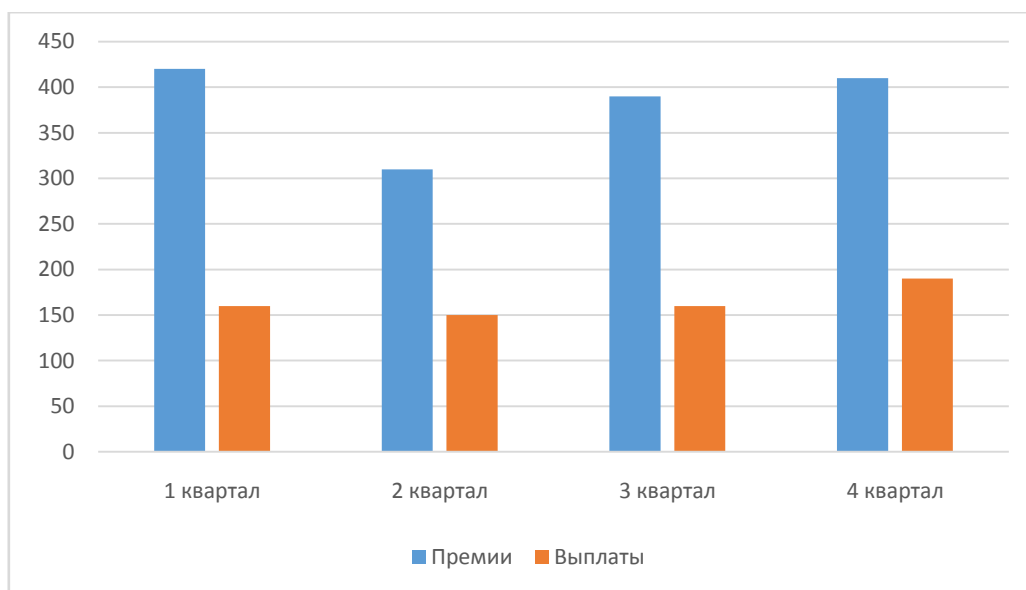


Рисунок 4 – Квартальная динамика основных показателей деятельности страховщиков в млрд руб. за 2020 г. (в диаграмме)

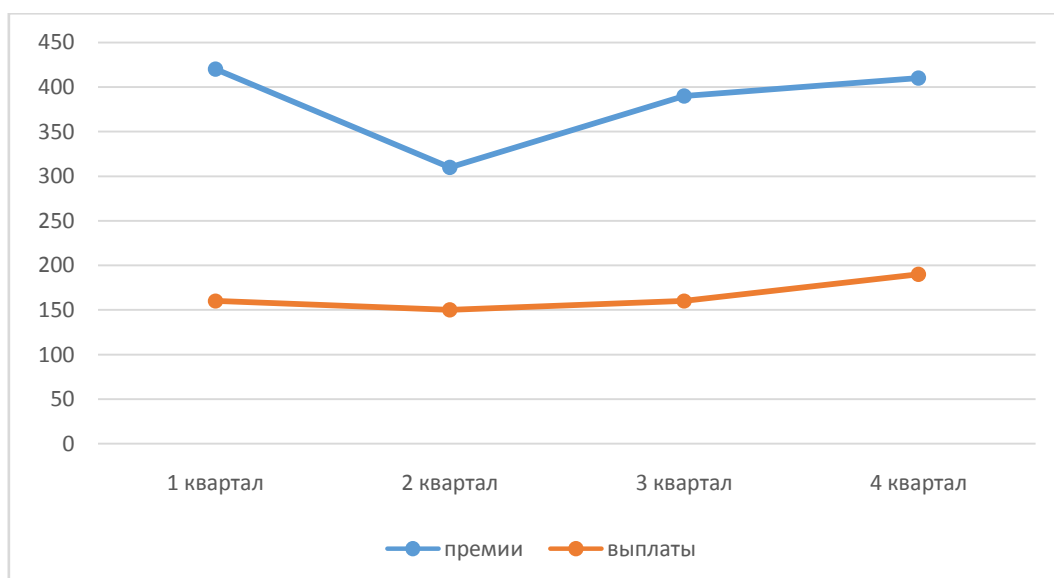


Рисунок 5 – Квартальная динамика основных показателей деятельности страховщиков в млрд руб. за 2020 г. (в графике)

На 2021 год есть 2 прогноза развития страхования жизни в России:

1. В январе 2021 г. Банк России опубликовал письмо, в котором рекомендовал не продавать продукты ИСЖ и НСЖ с инвестиционной составляющей, лицам не владеющими специальными знаниями в этой области. Также Банк России заявил о намерении расширить ряд минимальных условий: усиление рискованной составляющей, начало действия страховой защиты с момента уплаты первого взноса, защита капитала, вмененная доходность и прочее, что в свою очередь может вынудить страховые компании изменить условия договоров, сделав их менее выгодными для клиентов.

2. В ближайшее время Банк России планирует подготовить законопроект, который будет гарантировать права страхователей, аналогично страхованию банковских вкладов. Максимальный размер выплаты, в случае отзыва лицензии у страховой компании будет составлять 1,4 млн рублей. Также в 2021 году наблюдается повышенный интерес и внимание населения к своему здоровью, а также здоровью своих сотрудников [10], после пандемии

коронавирусной инфекции, что тоже может положительно сказаться на количестве обращений за услугами страхования жизни.

Заключение. Подводя итог проведенному исследованию, стоит отметить, что только комплексный и системный подход к решению проблем, препятствующих дальнейшему развитию инвестиционного страхования жизни, будет способствовать популяризации ИСЖ как выгодного способа размещения сбережений клиентов страховых фирм и страховой защиты граждан.

Перспективы дальнейших исследований проблемы, мы видим в следующем:

- развитие системы каналов продаж продукта ИСЖ является немаловажным направлением популяризации ИСЖ. Перспективы продвижения исследуемого продукта добровольного страхования во многом зависят от развития банковского страхования, драйвером развития которого в свою очередь является развитие ИСЖ. В этой связи необходимо решение проблем, свойственных не только ИСЖ, но и банковскому страхованию: «навязывание» продуктов банковского страхования.

- создание доверительной среды

- следующее направление популяризации инвестиционного страхования жизни, связанное в первую очередь с ранее обозначенной проблемой низкой финансовой грамотности клиентов страховых фирм. Эффективность предпринимаемых мер по решению данной проблемы зависят от комплексности приложенных усилий как со стороны надзорного органа, так и со стороны субъектов финансового рынка;

- развитие фондового рынка.